

Recht eine andere beachtenswerte Kundgebung hingewiesen: Dr. Dziaklo, Oberbibliothekar zu Breslau: »Zur gegenwärtigen Lage des deutschen Sortimentsbuchhandels.« Preussische Jahrbücher 1883. I. S. 515—533.*)

»Wenn schon unsere Buchhändler selbst — so werden sie meinen — am besten wissen müssen, wo sie der Schuh drückt, so hat doch auch das bürgerlesende und kaufende Publikum entschieden ein mehrfaches Interesse daran, nicht nur zu wissen, ob und welche Bewegungen sich im deutschen Buchhandel vollziehen, sondern womöglich auch sich darüber vernehmen zu lassen, in welcher Weise seinen Wünschen und Bedürfnissen am besten Rechnung getragen werde. Gerade in Deutschland hat ja der Buchhandel durch die stete und enge Fühlung, welche zwischen ihm und dem Publikum, d. h. den Schriftstellern jeder Art und Richtung, sowie den Bücherkäufern jedes Ortes und Standes bestand, durch die hierdurch gewonnene eingehende Sach- und Personenkenntnis, endlich durch seine selbstgeschaffene großartige Organisation, welche ihm die Mittel bot, die erlangte Kenntnis alsbald in richtiger Weise durch neue Unternehmungen zu verwerten, von jeher als Förderer der Litteratur Großartiges geleistet und selbst erreicht. Und doch will mich bedünken, als ob gegenwärtig, wo unser Buchhandel oder doch ein wichtiger Teil desselben nicht leicht erkrankt ist, oder es doch zu sein glaubt, er dieser traditionellen engen Beziehungen mehr als billig vergäbe und von den Stimmen, welche bisher über den vorhandenen Notstand laut geworden sind, der Standpunkt des Buchhändlers allzusehr, ja ausschließlich erörtert und vertreten würde. Die Sortimentler glauben sich durch die sogenannte »Schleuderei« in ihrer Existenz bedroht und damit die bisherige Organisation des deutschen Buchhandels untergraben. Ganz begreiflich ist daher der fast allgemeine Wunsch der Sortimentler, diesem Unwesen gesteuert zu sehen. Nun läßt sich aber die Frage aufwerfen, ob die Schleuderei ein zu Unrecht bestehender, mit allen Mitteln der Gewalt auszurottender Auswuchs am Baume des deutschen Buchhandels sei. In Buchhändlerkreisen selbst, und zwar von sehr ehrenwerten Vertretern dieses Standes, hört man gar nicht selten das Eingeständnis, daß nicht nur unter jenen Schleuderfirmen persönlich durchaus solide und in jeder Beziehung achtbare Geschäftsleute sind, sondern daß auch die Art ihres Geschäftsbetriebes sehr viel Wichtiges und Nachahmenswertes enthalte, jedenfalls den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen völlig angemessen sei. Sie übertragen ja nur reelle und allgemein anerkannte kaufmännische Maximen auf den Sortimentsbuchhandel: möglichst billigen Einkauf der Ware (durch Barzahlung und Partienkauf, der natürlich nur bei sorgfältiger Auswahl gangbarer Artikel von Erfolg begleitet sein kann), Verwendung eines großen Kapitals, rascher und häufiger Umsatz desselben, die Forderung barer Zahlung auch von Seiten des Publikums, möglichste Beschränkung der Spesen (durch Unterlassung der Ansichtsendungen u. dgl.). Wenn hiermit sowohl dem Publikum gedient ist, indem es wesentlich billiger einkaufen kann, als auch jene Buchhändler selbst ihren Vorteil dabei finden, so sollte, scheint es, die Geschäftspraxis doch nicht so ganz verwerflich sein, das Publikum jedenfalls für sie Partei nehmen und sie nach Kräften unterstützen. In der Praxis thut dies das Publikum wirklich auch bereits, indem es jenem Wege des Bücherbezugs mit Vorliebe sich zuwendet; aber auch was die Stimmung und das allgemeine Urteil betrifft, scheinen die Sortimentler vielfach als unnötige Zwischenhändler angesehen zu werden, welche den Käufern nur die Ware verteuern und den Verleger zu einer mit den wirk-

lichen Aussichten auf Absatz in keinem Verhältnis stehenden Auflage nötigen . . . Vor diese Frage gestellt, möchte ich nun im Interesse, nicht etwa der bedrohten Sortimentler, welche mir persönlich nicht näher stehen als jene sogenannten Schleuderer, sondern vor allem des bürgerbedürftigen und kaufenden Publikums nachdrücklich für die Erhaltung eines gesunden, solid basierten Sortimentsbuchhandels eintreten. Noch immer hat das Publikum ein Interesse daran, die neu erscheinende Litteratur derjenigen Gebiete, welche es zunächst angehen, und aus denen es am ehesten Einkäufe zu machen geneigt ist, durch Autopsie kennen zu lernen oder auch bei Einzelkäufen sogleich mehrere Werke der gleichen Art zur Auswahl vorgelegt zu erhalten. Auch müssen wir befürchten, daß die Großfirmen, nachdem sie mit Hilfe der Konkurrenz den kleineren Sortimentsgeschäften den Garaus gemacht haben, den Bücherkäufern wieder andere Preise diktieren werden ohne Konkurrenz. Publikum und Verleger sollten also, so viel an ihnen liegt, in gleicher Weise die Hand bieten zum Schutze der bedrängten Sortimentler, wenn schon diese es an eigener Energie, Findigkeit und Tüchtigkeit nicht fehlen lassen dürfen. Folgende Vorschläge sind das Ergebnis einer Prüfung der vorliegenden Verhältnisse. 1) Wenn mit Recht hervorgehoben wird, daß gerade Leipziger und Berliner Firmen, also solche, welche wegen des leichten, fast spesenlosen Bezuges der Bücher einen großen Vorsprung haben vor ihren Kollegen von anderwärts, die Schleuderei vor allem in Schwung gebracht haben und mit Erfolg betreiben, so scheint sich hieraus als erstes und wichtigstes Erfordernis für eine gesunde Regelung des Verhältnisses zwischen Verleger und Sortimentler zu ergeben, daß jene alle festbezogenen, sowie die zu Ansichtsendungen fest gehaltenen Sachen franco Bestimmungsort liefern sollten. Für die übrigen Konditionsartikel könnte die bisherige Teilung der Spesen in Kraft bleiben. 2) Wenn man bedenkt, daß es den modernen Antiquaren möglich ist, mit 15 bis 20% Rabatt zu verkaufen, daß die meisten Sortimentler größerer Städte schon jetzt der Mehrzahl ihrer Kunden bis zu 10%, ausnahmsweise auch noch mehr Rabatt bewilligen, so liegt der Gedanke nahe, daß für die heutigen Verkehrsverhältnisse der vom Verleger dem Sortimentler bemessene Rabatt überhaupt zu hoch bemessen ist. Ein Kleines ist zwar nach und nach in dieser Beziehung geschehen, indem eine größere Anzahl von Büchern den Sortimentlern nur noch mit 25% statt der früher üblichen 33 1/3% geliefert wird. Damit ist aber bei weitem noch nicht die Grenze des Zulässigen erreicht, wie aus der angeführten Thatsache hervorgeht und selbst in Buchhändlerkreisen eingeräumt wird. Einer Herabsetzung des Buchhändlerabattes auf 10 bis 20% möchte ich um so lebhafter das Wort reden, als ich in meiner ersten These zugleich eine Gegenleistung der Verleger als Forderung aufgestellt habe. 3) Bei meinen Vorschlägen nehme ich die principielle Aufhebung des Kundenrabattes in Aussicht. Etwas Irrationelleres als die gegenwärtige Art des Rabattierens im Buchhandel kann man sich schwer denken. Daß einer Ware ein bestimmter Wert beigelegt wird, derselbe aber zugleich um ein ganzes Zehntel gekürzt werden kann, ist an sich völlig abnorm. Nun geschieht dies wieder nicht an allen Orten in gleicher Weise, sondern eine große Verschiedenheit herrscht in dieser Beziehung, und oft genug ohne erkennbaren Grund für die Mannigfaltigkeit der Abstufungen. Daß das Publikum im Grunde auch den erhaltenen Rabatt in den Bücherpreisen bezahlt, mag es sich nicht immer klar machen. Das Rationellste wäre es gewiß, wenn es auf die bestehende willkürliche Praxis ganz verzichtete, natürlich mit der wohl zu rechtfertigenden Ausnahme eine mäßigen Diskonts bei Innehaltung der von der Buchhandlung festgesetzten Zahlungsfristen, eventuell unter Erhöhung des Diskonts, wenn die Rechnung binnen einer bestimmten Frist eine bestimmte Höhe erreicht hat.«

*) Vgl. Börsenblatt 1883, Nr. 291. 293.

(Schluß folgt.)